

Akademiuddannelsen i Salg og markedsføring

Strategisk salg og key account management

Mødeplan efterår 2024

Emne	Dato	Tidspunkt
Strategisk salg og key account management	5. september	09.00 - 15.30
Strategisk salg og key account management	12. september	09.00 - 15.30
Strategisk salg og key account management	19. september	09.00 - 15.30
Strategisk salg og key account management	26. september	09.00 - 15.30
Strategisk salg og key account management	3. oktober	09.00 - 15.30
Strategisk salg og key account management	10. oktober	09.00 - 15.30
Strategisk salg og key account management	24. oktober	09.00 - 15.30
Aflevering af projekt	7. november	Senest kl. 12.00
Eksamen	14. og 15. november	